

<<执行到位就是竞争力>>

图书基本信息

书名：<<执行到位就是竞争力>>

13位ISBN编号：9787508073934

10位ISBN编号：7508073932

出版时间：2013-3

出版时间：华夏出版社

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<执行到位就是竞争力>>

### 前言

执行到位，成为最具竞争力的员工。职场中，最受欢迎的人，毫无疑问是执行最能到位的人。

执行，体现在职场上，就是把领导的决策、上级吩咐的任务付诸实践的过程。

到位，就是恰到好处，目标得以实现，并且刚好是上级的意思。

做到执行到位，现在已经成为很多老板的愿望。

一个老板、每一名管理人员都会对下属有要求，无论这些要求是否明确、合理，都会遭遇它们各自的结果：每一个企业都会有战略目标，无论是否明确、合理或者宏大，同样地每一个目标都会有最终的结果。

许多老板、管理人员与企业必须共同面对的现实是：结果往往与目标之间有很大的差距，或者“没有完成任务”、“没有达成目标”。

问题在哪里呢？

“想法没有得到实施”，“方案没有得到执行”，“执行不到位”。

这种执行不到位的现象在当今的企业中非常普遍。

当前情况下，谁有执行力谁就有竞争力。

员工的执行力是企业发展的不竭动力。

员工不能执行到位，企业就会丧失竞争力。

20世纪80年代，鸿海集团曾有个客户在美国芝加哥。

当时鸿海集团的竞争对手交不出货，便将生产任务交给了鸿海集团，结果发生一些材料无法适应芝加哥寒冷天气的情况。

郭台铭亲自带领员工赶到美国，检查后发现连接器必须做—50 的测试。

当初在设计时，郭台铭对芝加哥的湿冷天气没有切身感受，没有进行环境温差试验，但是，郭台铭信心十足地向客户承诺一定在规定时间内解决问题。

总部员工听到这一情况后，连夜对产品做检查，把有问题的产品从生产线上全部挑出来，几乎是客户挑剔的产品重新生产，再空运到美国。

当时郭台铭下定决心，即使赔钱也得让客户满意。

在美国的员工帮助客户找问题，解决问题，更换货物，在中国的所有团队就24小时不眠不休地“接力”，加班加点，生产线连续5天作业，两个星期内便把货全部换好，满足了客户的要求。

只有好的策略和好的方向是不够的，还必须能够落实。

也就是说，客户的要求要100%做到，哪怕是当初你没有预想到的要求。

执行到位是构成企业竞争力的基本因素，再好的战略也必须有优秀的执行力作为保障，再顶尖的企业也要保持强大的执行力，否则企业将在市场竞争中失去竞争力，并最终被淘汰。

在当今时代，企业的生命在于效率，而效率的产生来自于执行到位。

打造核心竞争力不是靠某种“绝招”，也没有固定的模式，可以肯定的是，做到执行到位是构建企业核心竞争力的重要途径。

本书通过丰富的案例着重论述了“执行不到位，企业就没有竞争力”这一观点，具备很强的可读性和可操作性，无论对于企业员工还是企业管理人员，都有很好的指导作用。

## <<执行到位就是竞争力>>

### 内容概要

《执行到位就是竞争力》是政府机关公务员，企事业单位员工必读书籍之一。

执行，体现在职场上，就是把领导的决策、上级吩咐的任务付诸实践的过程。

到位，就是恰到好处，目标得以实现，并且刚好是上级的意思。

执行必须到位，已经成为世界500强企业公认的理念。

作为员工，要想脱颖而出、获得老板的青睐，就必须执行到位；作为企业，要想基业常青、永续经营，也必须执行到位。

在当今时代，执行到位已然成为个人和企业具有强大竞争力的必要条件。

一个优秀的员工和成功的企业都坚信：好的策略只有在成功执行后才能显现其价值！

## <<执行到位就是竞争力>>

### 书籍目录

第一章工作到位是优秀员工的第一标准 执行不到位，就没有竞争力 要做就做到最好，否则就不做 成功的人必是做到卓越的人 注重开发你的潜能 工作需要自动自发 执行过程不打折扣 第二章执行到位，你才能让自己不可替代 争做企业的灵魂人物 成为企业挖掘财富的“永动机” 磨炼自我，让自己不可替代 为企业贡献自己的全部力量 向老板证明你是可以托付大事的员工 成为企业的一名“专家” 员工 第三章细节成就完美执行力 把细节做到完美，你就是赢家 执行到位才能保证工作“零缺陷” 永远超越老板的期待 做有心人，“三只眼”抓机遇 从“尽职尽责”到“尽善尽美” 第四章只要能够想到，就能够做到 把弱势变强势 将“绝对不能”改写为“绝对可能” 不轻言放弃，成功就在拐弯处 找到方法，让难题变成有利条件 第五章创造性地完成工作，为执行“升级”另辟一条“同质化突围”的路径 变换方法，引爆杰出头脑 左脑服从，右脑创造 采用迂回策略赢得业绩突破 分解难题：将大目标分解为小阶段 第六章执行到位需要行动到位 用100%的热情做好1%的事 主动“补位”，做公司需要的事 把工作当成事业来做 准备充分是执行到位的前提 将公司的发展视作自己的使命 时刻保持危机意识 把学习当习惯，不做末流员工 第七章执行不是被动应付，而是主动负责 勇于担责，借口是执行的“绊脚石” 每天都比别人多做一点 持有敬业心态，工作才会不缺位 要以老板的心态对待工作 做工作的“终结者”，让问题止步 可以平凡但不能平庸 第八章执行到位，提升竞争力 执行就是为结果而战 永远不要说“做得够好了” 积极进取，“我的位置在高处” 功劳和苦劳不能画等号 让老板对你120%满意 营造个人品牌，提升竞争力

## <<执行到位就是竞争力>>

### 章节摘录

版权页：在当时，牛根生采取了国内从未有过的传播策略：只要有广告时段，就加入“苦咖啡”广告，以达到“无孔不入，无人不知”的目的。

这种“高密度、全覆盖广告法”赢得了立竿见影的传播效果。

1996年12月，呼和浩特和包头两市满大街都是“苦咖啡”，“淡季”变成了“旺季”。

事实证明，牛根生是对的。

“高密度、全覆盖”的传播策略，让“苦咖啡风暴”跳出了区域市场，“刮”向了全国。

1996年，“伊利雪糕进军亚特兰大奥运会”的事件让伊利的形象广告首次走入了中央电视台。

1997年，“苦咖啡风暴”又让伊利的产品广告首次登陆中央电视台。

1997年一年，“苦咖啡”单品销量创纪录地突破3亿元！

牛根生的梦想终于实现了：伊利雪糕借助“苦咖啡风暴”迅速风靡全国，销售额由1987年的15万元增长为1997年的7亿元，被誉为“中国冰激凌大王”。

牛根生做了一次突破性的举动，让人们在冬天里吃雪糕。

伊利推出的轮番的广告攻势，使呼和浩特和包头的冬天充满了“苦咖啡”的味道。

在冰激凌业的淡季推出新的产品，在对手放假休息时率先抢占市场。

当夏季到来，冰激凌业的旺季再一次来临时，“苦苦的追求，甜甜的感受”已深入人心。

牛根生的经历再一次向我们证明：只要用心，没有什么问题是不可以解决的，没有什么目标是不可以达到的；只要做到完美，你就能成为赢家。

对于我们来说，故步自封是平庸无能的表现。

平庸是你我的最后一条路。

为什么可以选择更好时，我们总是选择平庸呢？

为什么我们只能做别人正在做的事情？

为什么我们不超越平庸？

不要总说别人对你的期望值比你对自己的期望值高。

如果哪个人在你所做的工作中找到失误，那么你就不是最出色的，你也不需要去找借口。

当我们可以选择完美时，却为何要选择平庸呢？

超越平庸，选择完美。

这是一句值得我们每个人一生追求的格言，也是每个人应具有的人生态度。

## <<执行到位就是竞争力>>

### 编辑推荐

《执行到位就是竞争力》通过丰富的案例着重论述了“执行不到位，企业就没有竞争力”这一观点，具备很强的可读性和可操作性，无论对于企业员工还是企业管理人员，都有很好的指导作用。

<<执行到位就是竞争力>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>